

最前線

'08エンジニア転職

久保田 秀史氏

Shushi Kubota
株式会社プロフェッショナルバンク
人材紹介事業部 新ITディビジョン コンサルタント



は国内だけでなく海外でシェアを獲得するなど、飛躍が目覚ましい企業が多い。だからこそ、2007年問題という団塊の世代の斉定年退職や、就職氷河期に新卒採用を控えたことによる組織内の世代偏向解消など、人員の確保・増強は企業にとって深刻な問題なのです」

つまり、30歳前後の実務経験ある中堅社員、そして工場長などリーダー的なポストを任せられる経験豊富なミドルエグゼクティブに、2008年はまさに売り手市場。どの企業も技術職経験者という限られたパイを奪い合う状態となるのは間違いない。

「従来と変わってきた点として挙げられるのは、学歴や職歴がユニーク・破天荒な人であっても、中身がしっかりしていると判断されれば採用されるケースが増えたことです。大手企業であっても、組

織の活性化のために“新しい血”を求めて同様な人材を探る傾向にあります」
極端な例でいえば、就職氷河期に内定を獲得できず裸一貫でアメリカに渡ってアルバイトで生計を立てていた、などとアルバイトが、そのグローバルマインドと大胆な気概を買われて採用されることも出てきたわけだ。

「これは何も、変わった人ならなんでもいいというわけではありません。むしろ、企業が応募者を見るうえでの判断基準が多様化したと捉えるべきでしょう。経歴自体がどうかというよりも、どういった経歴でそういった経歴を歩むに至ったかを企業人事は見ているのです」
今後の中途採用市場で「売れる技術者」とは、技術力だけに留まらない「人間力」というべきものを備えた人物だといえそう。

中途採用が活況な昨今の求人トレンドは、2008年にも継続する模様。特に製造業はその傾向が著しいようだ。プロフェッショナルバンクでコンサルタントを務める久保田秀史氏は、家電や機械業界を中心に、求人数はますます増える一方だとコメントする。

「勝ち組企業と負け組企業の二極化が進む製造業界ですが、勝ち組側にある企業

大胆予測

これが「売れる技術者の必須要件」だ!

1 グローバルマインド



活況なメーカー企業は軒並み、海外市場へ事業を展開しているもの。日本人だけでなく国外の人間とも接触を持つ機会は少なくない。だからこそ、国籍や価値観の多様性への理解ができる心の柔軟さを持った技術者が求められる。語学力でいえば英語での意思疎通は最低限、抵抗なくできることが望ましい。その他、海外拠点との連絡にアジアであれば中国語、南米ならスペイン語の需要が高く、次いで東欧圏では公用語としてのドイツ語が高く評価されるケースが目立つ。

2 自律性&コミュニケーション能力



一言でいえば、自分で仕事を創り出し、自分で判断して動ける人。企業の意思決定プロセスも、これまでのようなトップダウン型ではなく、現場から自発的に生まれる技術やアイデアに期待するスタンスに変わってきている。たかが技術者1人、と自分を卑下してはならない。ただし企業は組織活動。せっかくのいいアイデアや挑戦意欲も、周囲に理解されなければ実現できない。だからこそ、コミュニケーション能力は自立性とあわせて不可欠な要素なのだ。

3 技術者としての露出度



製造業界の技術者という限定された市場において、優秀な人材を中途採用だけで確保するのはどの企業にとっても困難。実際は、ヘッドハンティングによる引き抜きが水面下で数多く行われている。ヘッドハンターの目に留まるためには、社内にも通用する自己のブランド確立が重要となる。業界内知名度を高める意味でも、出世や権力には興味がないと尻込みせずに、責任あるポジションには積極的に名乗りを上げるべし。学会での論文発表なども有効だ。

FEBRUARY 2008

二極化が進む製造業界だが、勝ち組と呼ばれる企業は軒並み、業績好調。技術職の求人数も増える一方だ。そこで求たる2008年、転職市場で“売れる”技術者とは何かを号外速報級にいち早くお届け!!

Word / AYUMI KAMIGAKI, YUTAKA SHIMIZU, MASARU YOSHIHARA (E-type)
Photo / HIROYUKI AKUTAGAWA, MAKOTO OSAWA, TETSUJI OSHIMA, TAKESHI NAGATSUKA
Illustration / MASASHIRO YAMANAKA

2008年「売れる技術者」大予測!!

